

aggiornate delle singole tematiche trattate in aula, elaborate dai singoli docenti.

## DESTINATARI

L'iniziativa è riservata a un numero massimo di 20 persone. Di preferenza:

- persone già inserite in una realtà aziendale che desiderano raggiungere la piena padronanza delle attività relative alle operazioni con l'estero;
- diplomati o neolaureati che intendono sviluppare una competenza specialistica per inserirsi negli uffici import - export di aziende, con funzioni amministrative e gestionali;
- neo e piccoli imprenditori che intendono acquisire una visione aggiornata delle problematiche del commercio estero.

Verranno accettate le prime 20 adesioni pervenute al Centro Estero.

## QUOTA E MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione, comprensiva del materiale didattico, è fissata in **400 € + IVA. La stessa è deducibile ai fini fiscali come previsto dalla Tremonti-bis. In particolare, i costi di formazione del personale sono detassabili nella misura del 50%**. Per iscriversi è necessario inviare la scheda di adesione al Centro Estero e versare la quota di partecipazione a mezzo Bonifico Bancario su Conto Corrente n.1779/15 ABI 3069 CAB 10910 intestato a Centro Estero Camere Commercio Lombarde presso Intesa BCI Cariplo Como Ag. 2390, specificando la causale di versamento.

## SEDE E CALENDARIO

Il corso si svolgerà a Milano presso la sede del Centro Estero in Via Oldofredi, 23 (MM3 fermata Sondrio) e si articolerà in 14 incontri che avranno luogo ogni mercoledì, dalle 14.00 alle 17.30, dal 22 gennaio al 23 aprile 2003.

## INFORMAZIONI

Centro Estero Camere Commercio Lombarde  
Eleonora Reatti  
Tel. 02.607990.316 - Fax 02.607990.333  
E-mail: id19@centroesterolomb.com



Centro Estero  
Camere Commercio  
Lombarde

20124 MILANO - Via E. Oldofredi, 23  
Tel. 02.607.990.1 - Fax 02.607.990.333  
www.centroesterolomb.com  
E-mail: centroestero@centroesterolomb.com

PROGRAMMA DI FORMAZIONE  
PER IMPRESE CHE OPERANO O CHE  
INTENDONO OPERARE CON L'ESTERO

# Corso per esperto di procedure e tecniche del commercio estero

14 INCONTRI PER...

- IMPARARE AD OPERARE SUI MERCATI ESTERI
- CONSOLIDARE E PERFEZIONARE GLI SCAMBI INTERNAZIONALI GIÀ ESISTENTI

MILANO:

22,29 Gennaio - 5,12,19,26 Febbraio  
5,12,19,26 Marzo - 2,9,16,23 Aprile 2003

3<sup>a</sup> EDIZIONE



Centro Estero  
Camere Commercio  
Lombarde



L'approfondimento delle tematiche legate all'internazionalizzazione si fa ogni giorno più impellente sia per chi opera già in azienda, sia per chi inizia ad operarvi dopo una prima formazione di tipo scolastico. Per supportare coloro che vogliono internazionalizzarsi, il Centro Estero Camere Commercio Lombarde organizza la terza edizione di un approfondito percorso formativo sulle tematiche del commercio estero.

## OBIETTIVI

Questo corso vuole fornire gli elementi di base per affrontare un percorso di globalizzazione, e in particolare, presentare in modo pratico e dettagliato tutti gli aspetti necessari alla gestione delle operazioni di natura legale, fiscale, finanziaria e logistica del commercio con l'estero. Il corso si prefigge di formare una figura professionale in grado di gestire tutti gli adempimenti e le operazioni generate dagli scambi internazionali. Particolare attenzione sarà rivolta a come negoziare un contratto di vendita/distribuzione con l'estero, alla definizione delle condizioni di pagamento e a quelle di consegna della merce, agli aspetti doganali e fiscali connessi alla movimentazione delle merci e a come utilizzare i principali finanziamenti agevolati regionali, nazionali e comunitari.

## METODOLOGIA DIDATTICA E DOCENZA

L'impostazione metodologica del corso privilegia un approccio di tipo operativo alle problematiche affrontate, offrendo l'opportunità di verificare già in aula le implicazioni operative e gestionali legate alle attività di export. Le lezioni teoriche di inquadramento e approfondimento delle materie affrontate si alternano all'analisi e alla soluzione, con la guida del docente, di casi concreti tratti dall'esperienza quotidiana di gestione di aziende. Il corpo docente del corso è quello dei consulenti del Centro Estero ed in particolare di docenti esperti nelle aree definite in sede di progettazione di dettaglio del corso.

## MATERIALE DIDATTICO

Ai partecipanti verrà consegnata la nuova "Guida all'Export per le Piccole e Medie Imprese" e dispense

**PROGRAMMA E CALENDARIO DEGLI INCONTRI**

**MERCOLEDÌ 22 GENNAIO 2003**

**CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE**

- Problemi tipici nei contratti internazionali e le fonti normative
  - la legge applicabile e il foro competente
- Le fonti normative
  - la convenzione di Bruxelles, di Roma sulla legge applicabile, di Vienna sulla vendita, la legge italiana di riforma sul contratto di agenzia

**MERCOLEDÌ 29 GENNAIO 2003**

**CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE**

- Check-List dei punti essenziali da controllare per contratti internazionali di vendita, agenzia e distribuzione
- I modelli di contratto Internazionale: caratteristiche e funzioni

**MERCOLEDÌ 5 FEBBRAIO 2003**

**NORMATIVA DOGANALE**

- I principi generali: il territorio doganale comunitario, l'esportazione e le procedure semplificate, i soggetti, il documento amministrativo unico, il visto di uscita dal territorio doganale comunitario
- Fattispecie commerciali particolari: onerosità e gratuità dell'esportazione, la temporanea esportazione sostituita con l'esportazione, la reintroduzione di merci esportate definitivamente

**MERCOLEDÌ 12 FEBBRAIO 2003**

**I DOCUMENTI DOGANALI**

- Il T2 per l'attraversamento di Paesi Terzi
- Il T5 come certificato di controllo
- Il D.A.A. ed il D.A.S. per le merci assoggettate ad accise
- Il carnet ATA come transito
- Le procedure, i controlli ed il contenzioso
- La certificazione di origine e gli effetti daziari
- I Modelli Intrastat

**MERCOLEDÌ 19 FEBBRAIO 2003**

**LE CONDIZIONI DI CONSEGNA NEI CONTRATTI DI COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE E GLI OPERATORI DEL TRASPORTO**

- Gli Incoterms 2000: classificazione per modalità di trasporto e responsabilità contrattuali
- Vincoli ed opportunità delle clausole di maggior utilizzo
- Guida sulla ripartizione dei costi della spedizione e del trasporto

- Implicazioni degli Incoterms sugli altri contratti
- Spedizionieri, vettori, consolidatori
- Il contratto di spedizione: natura, oggetto, responsabilità
- Il contratto di trasporto internazionale di cose: clausole di esonero e i limiti di risarcimento dei vettori nelle diverse modalità

**MERCOLEDÌ 26 FEBBRAIO 2003**

**I TRASPORTI INTERNAZIONALI E I RISCHI CONNESSI**

- Meccanismi tariffari
- La documentazione con particolare riferimento al loro utilizzo: polizza di carico marittima, lettera di trasporto non negoziabile, documento di trasporto multimodale, documento del trasporto aereo, documento di trasporto su strada e ferrovia, documenti emessi dagli spedizionieri
- Come assicurare i rischi: le forme di garanzia in uso sul mercato
- I diversi contratti assicurativi
- Le assicurazioni sussidiarie
- Il valore assicurabile
- La documentazione
- La procedura in caso di sinistro

**MERCOLEDÌ 5 MARZO 2003**

**I PAGAMENTI INTERNAZIONALI**

- Regolamenti semplici: pagamento anticipato, posticipato, a mezzo assegno, bonifico e con regolamento cambiario
- Regolamenti vincolati: l'incasso documentario ed il cash on delivery, fasi della procedura, aspetti di rischio
- I crediti documentari: aspetti generali, i principi del credito documentario, schema e fasi dell'operazione, le responsabilità degli istituti di credito, modalità di utilizzo, le irregolarità più frequenti

**MERCOLEDÌ 12 MARZO 2003**

**L'IVA NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI**

- L'imposta sul valore aggiunto
- L'IVA nelle relazioni internazionali
- Cessioni all'esportazione
- I servizi internazionali connessi agli scambi internazionali
- Gli acquisti in sospensione IVA

**MERCOLEDÌ 19 MARZO 2003**

**FISCALITÀ INTERNAZIONALE**

- Le operazioni intracomunitarie: acquisti, cessioni e lavorazioni intracomunitarie, il rappresentante fiscale, i depositi IVA
- Le imposte sui redditi: i concetti base di fiscalità internazionale, le forme di presenza all'estero

**MERCOLEDÌ 26 MARZO 2003**

**MARCHI, TECNOLOGIA (BREVETTI E KNOW-HOW) E LICENSING**

- I marchi: cos'è il marchio; diritti derivanti dal marchio e strategie di protezione del marchio
- La tecnologia: cos'è la tecnologia, tecnologia brevettata (brevetti) e tecnologia non brevettata (know-how); diritti derivanti dalla tecnologia e strategie di protezione della tecnologia
- Il licensing: licensing dei marchi e licensing della tecnologia

**MERCOLEDÌ 2 APRILE 2003**

**PRINCIPALI ENTI ED ISTITUZIONI A SOSTEGNO DEL COMMERCIO ESTERO E LORO SERVIZI**

- L'assistenza all'internazionalizzazione: gli organismi preposti al Commercio Estero con compiti primari e con funzioni consultive e ausiliarie
- I servizi di promozione, formazione ed assistenza per le imprese
- I servizi del Centro Estero Camere Commercio Lombarde

**MERCOLEDÌ 9 APRILE 2003**

**INGEGNERIA DELL'EXPORT**

- Comunicazione e promozione:
  - L'immagine dell'azienda e la comunicazione
  - I principali strumenti di promozione: il canale, la fiera internazionale, la missione di affari, il marchio, il sito Web, etc.

**MERCOLEDÌ 16 APRILE 2003**

**INGEGNERIA DELL'EXPORT**

- Impostare il proprio piano di marketing per l'internazionalizzazione
- Valutazione dei punti di forza e di debolezza nei confronti dell'estero
- Selezione dei mercati che offrono le migliori opportunità di business
- Scelta del canale di vendita più adatto al prodotto e alla realtà aziendale

**MERCOLEDÌ 23 APRILE 2003**

**FINANZIAMENTI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE**

- La legge 100/90 e i successivi decreti/regolamenti: D.Lgs. 143/98, D.Lgs. 170/99, D.Lgs. 113/00, D.Lgs. 136/00
- La legge 394/81: penetrazione commerciale fuori UE
- La legge regionale 35/96: la misura D2 e E2

**SCHEDA DI ADESIONE**

da compilare e restituire al Centro Estero Camere Commercio Lombarde entro il **13 Gennaio 2003** tramite fax al n.02.607990.333

Il partecipante \_\_\_\_\_

della ditta \_\_\_\_\_

con sede a \_\_\_\_\_ Cap \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_ Prov.( ) \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Partita IVA/Codice Fiscale \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Settore/Attività Prevalente \_\_\_\_\_

**DÀ LA PROPRIA ADESIONE ALL'INIZIATIVA:**

**"CORSO PER ESPERTO DI PROCEDURE E TECNICHE DEL COMMERCIO ESTERO"**

**Milano, 22,29 Gennaio - 5,12,19,26 Febbraio  
5,12,19,26 Marzo - 2,9,16,23 Aprile 2003**

La quota di partecipazione, comprensiva del materiale didattico, è fissata in 400 € + IVA. Per iscriversi è necessario inviare la scheda di adesione al Centro Estero e versare la quota di partecipazione a mezzo Bonifico Bancario su Conto Corrente n.1779/15 ABI 3069 CAB 10910 intestato a Centro Estero Camere Commercio Lombarde presso Intesa BCI Cariplo Como Ag. 2390, specificando la causale di versamento. L'iscrizione si intende perfezionata al ricevimento da parte del Centro Estero della scheda di adesione compilata e sottoscritta, accompagnata dalla **ricevuta del versamento della quota prevista**. In caso di disdetta sarà restituito il 50% della quota di partecipazione ai corsisti che recedono dal corso entro il quinto giorno precedente la data di inizio. Negli altri casi la quota non potrà essere resa.

Data \_\_\_\_\_

Timbro e Firma \_\_\_\_\_

**Informativa ai sensi della legge 31/12/96 n. 675**

I dati sopra comunicati sono trattati dal Centro Estero Camere Commercio Lombarde per le proprie finalità istituzionali, nel rispetto della legge 675/96. Titolare del trattamento dei dati è Il Centro Estero Camere Commercio Lombarde. Le informazioni fornite potranno essere utilizzate anche per l'invio di materiale informativo relativo alle iniziative formative programmate da Centro Estero Camere Commercio Lombarde.

Barrare la casella  se NON si desidera ricevere tale materiale informativo.